

商家拓客系统很难再有创新

产品名称	商家拓客系统很难再有创新
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

于是这个配件就被很多竞争对手模仿，低价销售给了购买这家企业产品的消费者。经过分析发现，这个独立的配件是业界通用的结构，不同公司的情况大同小异，而这家企业的配件是通过特定的配件尺寸很好的实现了与其产品本身的配合衔接。就目前的情况来看，由于配件没有形成有效的专利，就没有办法阻止竞争对手的仿制，如何成功形成配件的专利就很重要了。通过跟企业的研发人员交流，发现配件的功能、结构上很难再有创新，即便是有创新也不是必须的，竞争对手不一定采用，达不到预期的目标。此时最好的办法就是选择外观设计，即以成功获取外观设计为目标，特意设计配件的外形，在产品上设置与其结合部相适配的连接部。在这种情况下，如果竞争对手想继续利用这个企业的产品（剃须刀）来卖配件时，由于产品上设置了特别设计的连接部，配件本身必须适配才能安装到产品上，但如果设计与连接部适配的配件

就必须采用这个企业的配件外观设计，即构成侵权，此时该企业即可有效禁止竞争对手的搭便车、占便宜行为。通过上述案例可知：专利要支撑红0包墙的成功运行，必须成为红0包墙的关键资源能力，要满足这点，专利就需要围绕红0包墙来调整和配置，根据红0包墙运行的需要来设计，这样才能达到专利为红0包墙服务的目的。羊毛出在狗身上，猪来买单，大家好，我是《免费模式猪买单》的任庆为，一个教你免费传播，不***全网免费做广告，互联网免费霸屏营销的平台！红0包墙任庆为聊：酱油厂家如何打造免费红0包墙垄断市场？我有一个来自山东的学员。他之前是开酱油厂的。今天来聊聊我是怎样通过转型互联网+的红0包墙，通过线上、线下的运营方式，从而实现帮他跨界垄断倍增业绩的效果。如果你也在经营或服务于一家生产型企业，这个案例可以好好参考参考。根据我的了解，他的往年利润是5000万